



UNIVERSIDAD
CATÓLICA
SEDES SAPIENTIAE

DIPLOMADO DE POSTGRADO EN:

DIRECCIÓN DE MARKETING Y GROWTH STRATEGY



INICIO:

Mayo 2026



MODALIDAD:

Semipresencial



DURACIÓN:

06 meses



PRESENTACIÓN

El programa propuesto tiene por finalidad formar profesionales con una sólida base conceptual y metodológica en dirección de marketing y estrategias de crecimiento, promoviendo el desarrollo y fortalecimiento de capacidades para tomar decisiones estratégicas bajo un enfoque analítico, ético y orientado a la sostenibilidad competitiva de las organizaciones. Los cursos que se han incluido han sido diseñados con la finalidad de brindar herramientas prácticas y estratégicas aplicables en la planificación, organización, dirección y evaluación de iniciativas de marketing, integrando el análisis del mercado, la comunicación 360°, analítica avanzada, omnicanalidad y el diseño de estrategias de customer experience y pricing, asegurando una gestión de marketing orientada a resultados.

Cabe indicar que, los cursos del diplomado serán convalidables con la futura Maestría en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, lo cual permite una formación continua dentro de la oferta académica de posgrado de nuestra universidad.



PERFIL DEL EGRESADO

Los egresados del diplomado tendrán las siguientes competencias adquiridas:



El egresado del diplomado será un profesional con una visión ética, analítica y estratégica del marketing moderno, con la capacidad para diseñar, organizar, dirigir y evaluar estrategias de crecimiento, a través de diagnósticos avanzados, rutas de crecimiento, métricas y toma de decisiones orientadas a obtener resultados en entornos altamente competitivos.

El egresado contará con conocimientos tecnológicos, metodológicos y teóricos actualizados en dirección de marketing, investigación de mercado, comunicación 360°, omnicanalidad, marketing digital, customer experience y pricing, lo cual le permitirá liderar equipos multidisciplinarios y diseñar estrategias de marketing que generen valor para la empresa y sus clientes.

El egresado será un agente con la capacidad de articular estrategias de marketing y crecimiento, vinculando a las diversas áreas de la empresa, a través de herramientas de planificación, insights del consumidor storytelling ejecutivo; todo ello bajo criterios de innovación, eficiencia, orientación al cliente y sostenibilidad competitiva.

PLAN DE ESTUDIOS

ASIGNATURAS

1. DIRECCIÓN DE MARKETING ESTRATÉGICO & GO-TO-MARKET
2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS & CUSTOMER INSIGHTS
3. BRANDING & COMUNICACIÓN 360°
4. MARKETING DIGITAL, E-COMMERCE & OMNISCANAL
5. ANALÍTICA DE MARKETING, ATRIBUCIÓN & IA APLICADA
6. CUSTOMER EXPERIENCE (CX), PRICING & RENTABILIDAD

(*) Las horas teóricas son horas pedagógicas (45 minutos).



DOCENTES



FERNANDO LÉVANO TOLEDO

Máster en Investigación de Mercados, Máster en Marketing y Máster en Análisis y Visualización de Datos Masivos. Especialista en investigación social, marketing, minería y análisis de datos, Business Intelligence (BI) y sistemas de procesamiento de información, con más de 30 años de experiencia. Ha ocupado cargos ejecutivos en organizaciones como AC Nielsen Perú, Consultores Asociados de Marketing Perú, Arellano Investigación de Marketing, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y Soluciones & Consultoría de Marketing. Asimismo, cuenta con capacitación internacional en Brasil, Chile, España y México en temas de investigación de mercados, análisis de datos, marketing y Big Data.



JAVIER A. SANDOVAL TORRES

Magíster en Marketing por ESAN Graduate School of Business y Máster en Marketing Science por ESIC Business & Marketing. Ejecutivo con más de 28 años de experiencia en el sector retail. Ha desarrollado su carrera en reconocidas compañías del sector como Saga Falabella y Tiendas Peruanas – Oechsle, donde ocupó posiciones de liderazgo como Gerente de Tienda, Gerente de Ventas y Product Manager de Servicio al Cliente.



ALDO GIOVANNI LAREDO AGÜERO

MBA Internacional en Administración de Negocios y Finanzas Internacionales, Master en Gestión Estratégica, Finanzas e Internacionalización por la Università degli Studi di Genova, y profesional en Marketing y Administración. Cuenta con experiencia liderando estrategias de Customer Experience (CX) en entornos digitales y corporativos. Se ha desempeñado como Customer Experience Manager en Falabella.com, liderando ecosistemas omnicanales, gestión de CRM y procesos de automatización, vinculando la experiencia del cliente con la rentabilidad del negocio mediante mejoras en conversión, fidelización y eficiencia operativa.



LYNN MORA

MBA por la Universidad de Alcalá, Master Certificate in Hospitality Management por Cornell University, estudios en Business Analytics en The Wharton School – University of Pennsylvania y Bachiller en Marketing por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Actualmente cursa el Doctorado en Administración en la Universidad San Ignacio de Loyola. Profesional en marketing y gestión comercial con más de 15 años de experiencia en hospitalidad, tecnología y revenue management. Ha desarrollado su carrera en reconocidas compañías como Belmond Hotels, Hilton Lima Miraflores, Expedia Inc., Libertador Hotels Resorts & Spas, OTA Insight, HotelBeds y Aranwa Hotels Resorts & Spas. Actualmente se desempeña como Business Analytics & Digital Manager en Palmaia – The House of Aia (México).

PROCESO DE ADMISIÓN

INVERSIÓN:

Inscripción S/. 250

Pago al contado según tarifa

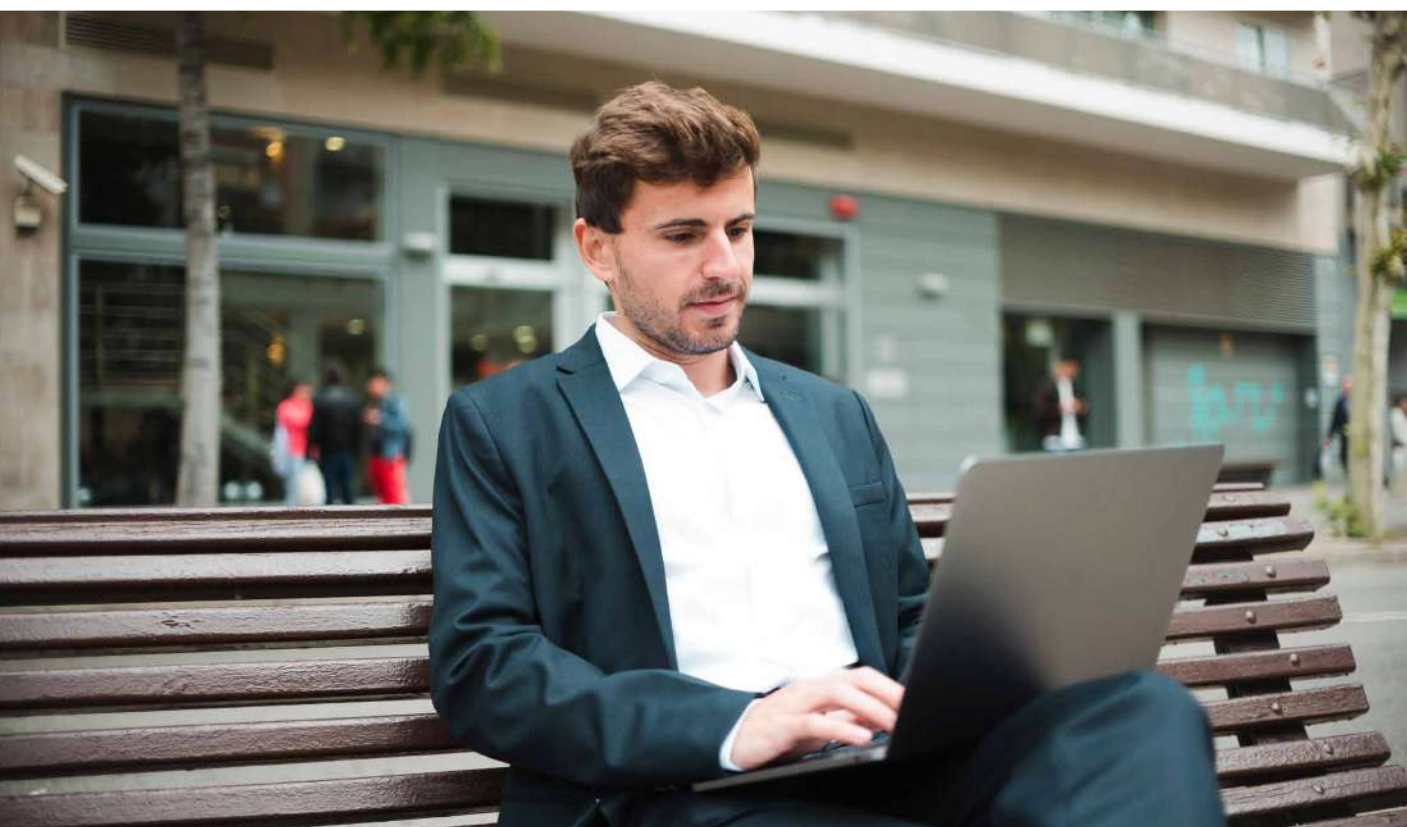
- Tarifa UCSS o corporativo: S/. 4240
- Tarifa general: S/. 4400

Pago en cuotas según tarifa

- Tarifa UCSS o corporativo: S/. 530 (8 cuotas)
- Tarifa general: S/. 550 (8 cuotas)

REQUISITOS DE INGRESO:

- Copia simple de DNI
- Copia simple del diploma de bachiller
- Formato de inscripción otorgado en la página web





MÁS INFORMACIÓN

Unidad de Posgrado de Ciencias Económicas y Comerciales

📞 **940 505 797**

✉ **postgradofcec@ucss.edu.pe**